



Gestionnaire des ventes – Montréal, QC

Trialto Québec (Noble Sélection) est actuellement à la recherche d'un(e) gestionnaire des ventes pour notre marché du Québec. Nous sommes l'une des principales agences de vin au Québec et nous représentons certaines des plus grandes maisons de vins au monde.

Aperçu du poste :

Le (La) **gestionnaire des ventes** pour Trialto travaille en étroite collaboration avec l'équipe des ventes du Québec, concentrera ses efforts sur les ventes associées à son marché et doit être en mesure d'établir de solides relations avec les principaux acheteurs. Sur le plan de la gestion de l'équipe de ventes, le (la) gestionnaire doit essentiellement adopter une approche axée sur les résultats; il doit constamment fournir à l'équipe de ventes une rétroaction constructive et diriger ses activités dans le but d'atteindre les objectifs de ventes, de contribuer à accroître les parts de marché et d'assurer la rentabilité de l'entreprise.

Le (La) titulaire du poste assume notamment les responsabilités suivantes :

- Développer et gérer la planification hebdomadaire de l'équipe des ventes
- Coacher, évaluer et motiver les membres de son équipe en les encadrant et en les formant
- Développer des initiatives et des objectifs de vente mensuels et trimestriels
- Gérer les comptes majeurs
- Générer et gérer des documents de suivi des ventes, des budgets et des opportunités
- Identifier et maximiser les objectifs de vente par territoire
- Collaborer avec les *Gestionnaires de Portefeuille* afin de mettre en œuvre les plans marketing et les plans de commercialisation des marques
- Participer à l'élaboration et gérer le budget de l'équipe des ventes
- Participer aux comités de gestion et à la stratégie de l'entreprise

Exigences du poste :

- Connaissance des processus administratifs, promotionnels et de mise en marché de la SAQ
- Formation complétée ou expérience significative dans le domaine du vin (WSET, Sommellerie)
- 3-5 ans d'expériences en gestion d'équipe et supervision de personnel constitue un atout important
- Expérience et intérêt en négociation et relations d'affaires
- Connaissance en CRM et solutions Office Cloud
- Aisance avec la lecture et le traitement de données de ventes
- Excellente maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit
- Motivation, entregent, intelligence émotionnelle et initiative
- Organisation, autonomie et soucis du détail
- Doit posséder une voiture et permis de conduire valide (allocation mensuelle fournie)

Rémunération: En plus d'une rémunération concurrentielle, Trialto est fier d'offrir à ses employés de nombreux avantages sociaux et un régime de bonification.

Veillez envoyer votre curriculum vitae accompagné de votre lettre de présentation à l'adresse suivante : carrieres@trialto.com

Date limite de réception des candidatures : 10 mai 2019

**Nous communiquerons uniquement avec les candidats retenus en vue d'une entrevue.*